L'équipe Rhône-Alpes de l'export
et l'international devient plus simple

GUIDE

DES FINANCEMENTS À L'INTERNATIONAL



















ÉDITO

Le 14 juin 2011, l'Etat, la Région Rhône-Alpes et la Chambre de Commerce et d'Industrie de région Rhône-Alpes, avec ERAI et UBIFRANCE, ont signé la Charte de partenariat stratégique en Rhône-Alpes pour l'accompagnement à l'export des entreprises, en présence de Pierre LELLOUCHE, ancien Secrétaire d'Etat auprès du Ministre de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, chargé du commerce extérieur.

L'équipe Rhône-Alpes de l'export a ainsi été créée avec pour objectif de simplifier et de faciliter l'approche des marchés étrangers aux entreprises rhônalpines par une offre formalisée et lisible de leurs produits et services export. En novembre 2011, 5 acteurs sont venus la renforcer : le Comité régional des CCEF, COFACE, Bpifrance, le MEDEF Rhône-Alpes la CGPME Rhône-Alpes, l'OSCI puis la CRMA Rhône-Alpes en 2012.

L'une des sept mesures adoptées par l'équipe Rhône-Alpes de l'export vise à faciliter l'accès aux financements internationaux pour les entreprises. Un groupe de travail coordonné par ERAI, composé de l'Etat, la Région, la CCIR, UBIFRANCE, Bpifrance et COFACE, a été constitué en vue d'élaborer un plan d'action.

Ce guide vise à présenter les principaux financements et appuis mis à disposition des entreprises de Rhône-Alpes pour leur développement à l'international et permettra d'identifier les bons interlocuteurs au bon moment.

Cet ouvrage, fruit d'un travail collaboratif, illustre la volonté des acteurs de l'international en Rhône-Alpes de travailler ensemble pour accompagner efficacement le développement des entreprises de la région.

Bonne lecture.

L'équipe Rhône-Alpes de l'export

Notes

GUIDE DE LECTURE

Pensé pour être un outil pratique et synthétique à destination des entreprises et des acteurs économiques, cet ouvrage comporte deux parties principales : des fiches présentant chaque financement export disponible et une section carnet d'adresses présentant les organismes et contacts associés.
Les aides et les organismes sont présentés par ordre alphabétique dans chaque partie du guide.
L'une des originalités de ce guide est de proposer un sommaire «projet» permettant aux entreprises d'identifier le ou les financements disponibles selon l'état d'avancement de leur projet export (S'informer / Se former / Prospecter / Exporter / Recruter / S'implanter). Chaque étape est identifiée par un code couleur que l'on retrouve dans les fiches aides

Les différents types d'aides

Les aides export existent sous forme de prêts, de garanties, de subventions, de mesures fiscales. La nature du soutien présenté est indiquée sur chacune des fiches à côté du repère alphabétique. Concernant la mention « soutien indirect », elle indique que l'aide concernée ne fait pas l'objet d'une demande de financement en propre par l'entreprise. L'entreprise peut bénéficier d'un appui (séminaire, formation, accompagnement par un consultant, mission collective, service de presse, hébergement professionnel à l'étranger, formule RH etc.) dont le tarif tient compte d'un soutien public.

PME

Une majorité des aides présentées dans ce guide cible en particulier les Petites et Moyennes Entreprises, voici la définition de cette catégorie :

- effectif 250 personnes maximum
- CA < 50 M€ ou total bilan < 43 M€
- capital détenu au max. à 25 % par une entreprise non PME.

Toutes les prestations de services en France et à l'étranger, publiques et privées, peuvent être éligibles aux dispositifs présentés dans ce guide.

Le programme Rhône-Alpes des missions collectives

Outre ce guide des financements internationaux, L'équipe Rhône-Alpes de l'export vous propose des missions d'affaires à l'étranger. Pour télécharger le programme, connectez-vous sur www.erai.org ou sur www.rhone-alpes.cci.fr.

SOMMAIRE

S'informer / se former

Prospecter

Exporter

Recruter

S'implanter

Nouveauté 2014

AVANCE + EXPORT



Objectif

Avances de trésorerie dans l'attente du règlement des factures export libellées et payées en euros.

Bénéficiaires

PME et ETI exportatrices

Dépenses financées

Créances nées à l'exportation y compris les marchés industriels ou de travaux préalablement cédées et domiciliées sur le compte Bpifrance, la garantie principale du crédit étant constituée par la dite cession des créances.

Caractéristiques du produit

Autorisation de crédit confirmée établie en fonction du volume et des délais de règlement des créances à financer, sous réserve que celles-ci entrent dans le périmètre de la police d'assurance-crédit souscrite par Bpifrance.

Durée de l'autorisation :
généralement sur 1 an.

Quotité de financement :
Jusqu'à 100 % du portefeuille des créances cédées et non encore réglées avec la constitution d'un gage espèces. Les avances de Bpifrance sont versées sur le ou les comptes bancaires de l'entreprise.
L'entreprise gère en ligne en temps réel sa trésorerie.

Mode d'emploi

Contacter la délégation Bpifrance de votre territoire sur www.bpifrance.fr
Délégation Lyon : 04 72 60 57 60 pour les départements 69 + 01

www.bpifrance.fr

ACTIONS COLLECTIVES



Objectif

Soutenir des actions collectives liées au développement international des entreprises rhônealpines :

- accès aux marchés publics internationaux **(ERAI)**
- accès aux marchés publics européens **(GREX et CCI)**
- Incube Europe **(Région)**
- programme d'accompagnement des entreprises sur des opérations de logistique internationale complexe **(GREX / Plan PME Région)**.

Les portes d'entrées sur ces programmes sont les organismes cités.

Bénéficiaires

PME rhônealpines.

www.rhonealpes.fr

AIDE À LA FAISABILITÉ AU PARTENARIAT TECHNOLOGIQUE (APT)

bpifrance

Objectif

Accompagner la préparation du partenariat et faciliter la participation des PME à des projets collaboratifs nationaux ou transnationaux.

Dépenses éligibles

Études de faisabilité stratégique et des conditions de réussite du partenariat, recherche de partenaires, préparation des réponses aux appels à projets, des accords et des candidatures, assistance et conseil juridique.

Modalités d'intervention

Participation au financement du projet de partenariat principalement sous forme de subvention plafonnée à 50 000 euros.

Bénéficiaires

Entreprises, exceptionnellement organismes professionnels ou de recherche jusqu'à 2000 personnes.

Zones éligibles : Ensemble des pays, contractualisation de la relation au cas par cas.

Mode d'emploi

Les entreprises s'adressent directement à la délégation BPI.

www.bpifrance.fr

ASSURANCE CHANGE CONTRAT



Objectif

Neutraliser le risque de change lié à la signature d'un contrat commercial en devise.

Garantie octroyée

Transactions d'un montant égal ou inférieur à 15 M€.

Cours à terme garanti : déterminé en fonction du cours au comptant de la devise au jour de la fixation du cours garanti, de la durée nécessaire pour l'obtention de l'entrée en vigueur du contrat (durée de validité) et de l'échéancier contractuel des paiements.

Couverture de 100% de la perte de change constatée aux échéances de paiement par rapport au cours à terme garanti.

Devises garanties : Dollar US, Livre sterling, Franc suisse, (au cas par cas).

Bénéficiaires

Entreprises françaises concluant un contrat d'exportation en devises (hors opérations de négoce international), sans concurrence avérée et n'ayant pas accès au marché à terme.

Mode d'emploi

Prime en fonction de la devise garantie et de la durée de validité (6, 9 ou 12 mois) et payable en totalité dès la fixation du cours garanti. Nous consulter.

www.coface.fr/assurance change

ASSURANCE CHANGE NÉGOCIATION



Objectif

Neutraliser le risque de change lié à la remise d'une offre en devise à un acheteur étranger.

Garantie octroyée

Opérations en Dollar US : montants jusqu'à 120 M€ ; en Yen ou Livre sterling : montants jusqu'à 60 M€ et autres devises au cas par cas.

Cours à terme garanti : déterminé en fonction du cours au comptant de la devise au jour de la fixation du cours garanti, et en fonction de la durée de négociation et du point moyen des dépenses.

Couverture de 100% de la perte de change constatée aux échéances de paiement par rapport au cours à terme garanti.

Devises garanties :
Dollar US, Dollar canadien, Yen, Livre sterling, Franc suisse, Couronne danoise, Couronne suédoise, Couronne norvégienne, Dollar de Singapour, Dollar de Hong Kong.
Au cas par cas : Dollar australien, Rand sud-africain, Zloty polonais, Forint hongrois, Couronne tchèque.

Bénéficiaires

Entreprises françaises ayant une concurrence avérée sur des opérations d'exportation ponctuelles (hors opérations de négoce international).

Mode d'emploi

Prime en fonction de la devise garantie et de la durée de négociation : facturée dès la fixation du cours garanti et remboursable partiellement en cas d'échec des négociations et décote intégrée au cours garanti.

Possibilité de souscrire une version avec intéressement (Dollar US, Dollar canadien, Yen, Livre sterling, Franc suisse, Couronne danoise, Dollar de Singapour, Dollar de Hong Kong) avec un taux d'intéressement de 50% ou 70% qui doit être choisi dès la souscription de la garantie et exercé au plus tard à la conclusion du contrat commercial (taux appliqué à la différence entre le cours comptant initial et le cours comptant le jour de la révision).

www.coface.fr/assurance change

ASSURANCE CRÉDIT



Objectif

Garantir la réalisation et le paiement des contrats d'exportation durant leur exécution et/ou le non remboursement du crédit consenti à un acheteur.

Garantie octroyée

Garantie des contrats commerciaux (biens ou ensemble industriels payables au comptant ou à crédit, marchés de bâtiment et de travaux publics et marchés comportant une part locale importante payables sur situations périodiques).

Garantie des biens immatériels (redevances ou royalties prévues dans tous contrats de concession d'un droit d'usage payable au comptant: brevet, marques, licences, franchises, droits d'auteurs, etc...).

Garantie de prestations de services (contrats de prestations de services payables au comptant sur situations : ingénierie, études, assistance technique, etc...).

Garantie de cautions (en cas d'appel abusif ou de sinistre politique).

Bénéficiaires

Entreprises françaises exportatrices et leurs banquiers dans le cadre d'exportations de biens d'équipement ou de services, présentant des durées d'exécution longues et/ou assorties de crédit de deux ans ou plus.

www.coface.fr/
assurance-crédit publique

ASSURANCE INVESTISSEMENTS



Objectif

Favoriser les investissements français à l'étranger en les protégeant contre les risques politiques.

Garantie octroyée

Atteinte à la propriété (impossibilité d'exercer les droits attachés à l'investissement, actif détruit en totalité ou partiellement, empêchement de fonctionner) et non recouvrement (non paiement et /ou non transfert ses sommes dues à l'investisseur).

Cause(s) : Au choix : actes volontaires des autorités du pays étranger (nationalisation, expropriation ou mesures ayant un effet équivalent, moratoire général et modification de la législation locale relative aux investissements étrangers), violence politique (guerre, révolution ou émeute dans le pays étranger), non transfert (évènements politiques/économiques ou mesures législatives/administratives prises hors de France empêchant ou retardant le transfert).

Bénéficiaires

Toutes les sociétés de droit français réalisant un investissement durable (3 à 20 ans) à l'étranger dans une société nouvelle ou déjà existante et les banques françaises qui les accompagnent.

Mode d'emploi

Accord bilatéral de protection des investissements entre la France et le pays d'accueil.

Assiette de la garantie : apport en capital, prêt d'actionnaire, caution pour leur montant ; prêt (principal et intérêts dans la limite de 70% du principal) ; revenus réinvestis (100 % du montant initial) ou rapatriés (20% du montant initial).

Deux périodes successives de garantie : réalisation (libération des apports) et amortissement (après libération des apports).

Quotité garantie de 95% maximum

Couverture irrévocable et à taux fixe sur toute la durée de la garantie, quelle que soit l'évolution du pays d'accueil mais résiliation possible de la garantie par l'assuré sans dédit.

Prime payée annuellement : le taux est fonction des pays, des faits générateurs de sinistre et caractéristique de l'investissement.

www.coface.fr/ assurance investissement

ASSURANCE PROSPECTION



Objectif

Accompagner les entreprises dans leurs démarches de prospection des marchés étrangers, en prenant en charge une partie des frais engagés non amortis par un niveau suffisant de ventes sur le pays ou la zone géographique couverts. **Double intérêt : assurance contre la perte subie en cas d'échec commercial et soutien de trésorerie.**

Dépenses financées

Toutes les dépenses de prospection non récurrentes dans le cadre d'un budget agréé par COFACE (cf. glossaire des dépenses téléchargeable sur internet).

Bénéficiaires

Entreprises françaises de tous secteurs d'activité (sauf négoce international) dont le CA est égal ou inférieur à 500 M€.

Mode d'emploi

Contrat comportant deux périodes successives : la période de garantie de 1 à 4 ans au cours de laquelle l'entreprise effectue ses actions de prospection et perçoit à la fin de chaque exercice annuel une indemnité provisionnelle si les dépenses ne sont pas rentabilisées par les recettes (**allègement de la charge financière**) et la période d'amortissement s'étale de 2 à 6 ans au cours de laquelle l'entreprise rembourse tout ou partie des indemnités versées en fonction de ses recettes (**garantie contre le risque d'échec commercial**). Les recettes sont prises en compte à hauteur d'un taux d'amortissement (7% sur les ventes de produits, 14% sur les prestations de services et 30% sur les royalties, redevances ...)

Quotité garantie de 65% .

www.coface.fr/
assurance prospection

ASSURANCE PROSPECTION PREMIERS PAS (A3P)



Objectif

Accompagner les TPE et PME dans leurs premières démarches de prospection des marchés étrangers, en prenant en charge une partie des frais engagés non amortis par un niveau suffisant de ventes à l'export.

Dépenses financées

Dépenses de prospection non récurrentes, sans agrément préalable :

- déplacements, frais de voyage, frais de séjours (forfait 200€ par jour et par personne) et salaires des salariés ou des représentants légaux ;
- frais de publicité et de démonstration, y compris envoi d'échantillons ;
- frais et honoraires versés à des tiers au titre de conseil ou de gestion dans la limite de 10 000€ (études de marchés, conseils juridiques, interprétariat, traduction) ;
- site internet;
- participation à une manifestation commerciale acceptée par Coface (liste indicative www.coface.fr / garanties publiques) ;
- adaptation des produits aux normes et exigences des marchés prospectés ;
- frais fixes d'agents à l'étranger ;
- frais liés à la venue en France d'agents ou de clients étrangers.

Bénéficiaires

Entreprises françaises de tous secteurs d'activité (hors négoce international) ayant au minimum un bilan et dont le CA à l'exportation est = ou < 200 000€ ou représente moins de 10% du CA global.

Mode d'emploi

Budget forfaitaire garanti : 10% du CA global, dans la limite de 30K€ / Quotité garantie : 65% / Taux d'amortissement : 10% Durée de la garantie : 3 ans / Prime de 4% des dépenses prises en compte.

2 périodes successives :

- versement de l'indemnité : l'entreprise en détermine le moment en adressant à Coface le relevé de dépenses afin de procéder à la liquidation de la garantie, quand elle le souhaite, dans les 12 mois après la prise d'effet du contrat de garantie. L'indemnité est versée dans les 15 jours.
- remboursement de l'indemnité : à l'issue du 3ème exercice fiscal (année N+2), calculé sur le cumul des CA export en N, N1 et N2.

Une entreprise peut demander deux A3P successives sur des années différentes. Au-delà, l'entreprise peut bénéficier de l'assurance prospection « classique ».

www.coface.fr/ assurance prospection

PROSPECTER

AVANCE PROSPECTION



Objectif

Apporter un complément à l'assurance prospection afin de permettre aux entreprises de faire financer par leur banque, les dépenses couvertes dans le cadre d'un contrat d'assurance prospection.

Bénéficiaires

Entreprises françaises de tous secteurs d'activité (sauf négoce international) dont le CA est compris entre 1,5 M€ et 500 M€ et banques françaises ou filiales de banques étrangères, installées en France.

Mode d'emploi

Garantie portant sur un financement annuel, adossé au montant du budget garanti au titre de l'assurance prospection délivrée à l'entreprise. Son renouvellement est possible en cas de poursuite de la période de garantie du contrat d'assurance prospection.

Quotité garantie de 100% si le budget annuel garanti est inférieur ou égal à 100 000€ et 80% au-delà de ce montant.

Prime payable par la banque (aucun surcoût pour l'entreprise).

La banque signataire d'une convention de partenariat avec COFACE ainsi que d'une police cadre peut, soit déposer une demande de garantie assurance prospection en ligne au nom et pour le compte de l'entreprise, soit adresser par télécopie dans les 20 jours du dépôt de la demande d'assurance prospection de l'entreprise, une demande d'agrément de financement assurance prospection.

**www.coface.fr/
assurance prospection**

CONSEIL EN FINANCEMENTS EUROPÉENS ET INTERNATIONAUX



Objectif

AIDES EXPORT

Identifier les aides et subventions export disponibles

Nous vous aidons à obtenir des financements pour vos projets internationaux : actions de prospection export, implantation à l'étranger, recrutement de personnel...

MARCHÉS PUBLICS INTERNATIONAUX

Prospecter les pays émergents et en développement.

Nous vous apportons notre expertise : veille personnalisée, assistance au référencement, accompagnement à la réponse, formations, mise en relation avec les bailleurs de fonds, acheteurs publics et partenaires.

FINANCEMENTS EUROPÉENS

Accéder aux financements européens.
Une équipe dédiée vous oriente sur les aides européennes selon vos besoins, vous apporte une assistance au montage de projet et recherche vos partenaires en Europe.

Pour vous accompagner sur ces trois volets, une équipe dédiée est à votre service en Rhône-Alpes.

Bénéficiaires

Entreprises de tous secteurs et toutes tailles ayant des projets de développement à l'international quelle que soit la zone.

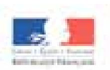
Plus de 450 entreprises sont accompagnées chaque année.

Mode d'emploi

Information auprès d'ERAI Financements.

www.erai.org/financer votre développement

CRÉDIT D'IMPÔT POUR DEPENSES DE PROSPECTION COMMERCIALE



Objectif

Inciter les PME à prospecter les marchés extérieurs et à recruter du personnel dédié à l'export.

Dépenses financées

50 % de certaines dépenses de prospection réalisées dans les 24 mois qui suivent le recrutement d'une personne affectée au développement des exportations ou d'un VIE (plafond de 40 000€ pour une PME ou 80 000€ pour les associations et GIE)

- indemnités mensuelles et prestations versées au V.I.E,
- frais et indemnités de déplacement et d'hébergement,
- dépenses visant à réunir des informations sur les marchés et les clients,
- dépenses de participation à des salons et foires-expositions,
- dépenses de publicité et de communication,
- dépenses liées aux activités de conseil fournies par les opérateurs spécialisés du commerce international.

Bénéficiaires

- PME dont le capital est libéré et détenu à 75% au moins par des personnes physiques ou une société répondant aux mêmes critères
- associations soumises à l'impôt sur les sociétés et GIE, qui ont pour membres des PME
- sociétés des professions libérales ou sociétés de participations financières de professions libérales

Mode d'emploi

Déclaration 2079-P-SD à joindre à la déclaration d'impôt sur les sociétés.

Le crédit d'impôt ne peut être obtenu qu'une seule fois.

Informations auprès de la DIRECCTE.

www.impot.gouv.fr

« Dispositif Parrainage » des Conseillers du Commerce Extérieur



Objectif

Disposer d'un accompagnement sur mesure, bénévole, par un chef d'entreprise ou cadre dirigeant praticien de l'international

Aider l'entreprise à définir ses objectifs et ses plans d'actions

Identifier et utiliser au mieux les soutiens existants et les aides à l'exportation

S'appuyer sur le réseau de 4 300 CCEF en France et à l'étranger (plus de 120 pays)

Une action qui s'inscrit dans la durée : le suivi du Parrain CCEF peut se faire depuis la prise en charge du parrainage jusqu'à l'aboutissement du projet à l'international

Bénéficiaires

Toute entreprise ayant un projet de développement à l'export structuré.
Tous secteurs d'activités.
Toutes zones géographiques.

Mode d'emploi

Le parrainage s'appuie sur :
- Le dialogue
- Une relation privilégiée basée sur la confiance & la confidentialité
- Le partage de l'expérience de terrain : l'approche opérationnelle
- Le relationnel

Le parrainage peut se décliner en 3 phases :
- Information
- Prise de contact et définition de l'accompagnement
- Suivi de l'opérationnel

www.cce-rhonealpes.org

ÉXONERATION DE L'IMPÔT SUR LE REVENU À PARTIR DE 120 JOURS À L'ÉTRANGER



Objectif

Inciter les salariés à la mobilité pour prospecter à l'étranger.

Dépenses financées

Exonération d'impôt sur la part de salaire correspondant au temps passé à l'étranger.

Bénéficiaires

Personnes fiscalement domiciliées en France, salariées d'un employeur établi en France, justifiant d'une activité à l'étranger d'une durée supérieure à 120 jours au cours d'une période de 12 mois consécutifs afin de développer l'activité d'exportation de l'entreprise.

Mode d'emploi

L'employeur mentionne sur la déclaration annuelle des salaires, le montant des salaires soumis à l'impôt sur le revenu et le montant de ceux qui en sont exonérés. Informations auprès de la DIRECCTE.

www.impot.gouv.fr

FASEP (FONDS D'ETUDE ET D'AIDE AU SECTEUR PRIVÉ)



Objectif

Participer au financement, sous forme de dons, de projets de développement (accent sur le développement durable) dont la réalisation fait appel à l'expertise et au savoir-faire des entreprises françaises

Dépenses financées

FASEP-Etudes : études de faisabilité ou assistance technique pour des projets d'infrastructures ou des secteurs d'investissement prioritaires : transports de masse, environnement, énergie, santé, télécommunications, agro-industrie et irrigation.
Les prestations réalisées par des experts français (ingénieries, bureaux d'études…) doivent représenter au moins 85% du don.

FASEP-Innovation verte : démonstrateurs de technologies vertes et innovantes. Prestations réalisées par des entreprises françaises, la technologie devant être française.

FASEP-RSE / FASEP-formation professionnelle : évaluation de la qualité des projets d'infrastructures en matière de responsabilités sociales et environnementales / préparation d'actions de formation professionnelle dans le cadre d'un projet de développement. Prestations réalisées par des entreprises françaises.

Bénéficiaires

Entités publiques (gouvernement central, provincial, municipalité, agence technique…) de pays en développement et en transition au potentiel de marché élevé (environ 60 pays éligibles).

Mode d'emploi

Les demandes sont instruites par la DGTrésor puis examinées par un comité interministériel.
Contacter le plus en amont possible les responsables sectoriels du bureau Aide-projet (DGTrésor) et les Services Economiques des pays concernés.

Informations auprès de la DIRECCTE

www.tresor.economie.gouv.fr/Financement-international-des-entreprises

GAMME « COMMUNICATION »



Objectif

Outils de relations presse, de promotion commerciale et d'e-business pour gagner en visibilité / notoriété et atteindre les décideurs étrangers.

Dépenses financées / actions soutenues

- communiqué de presse,
- dossier de presse,
- conférence de presse,
- invitation de journalistes en France / Organisation de RDV avec des journalistes sur salons professionnels / Petits-déjeuners de presse,
- opérations Networking
- conseil média,
- kit de présentation export,
- catalogue de promotion,
- vitrine commerciale sur le site ubifrance.com : portail officiel des exportateurs français à l'étranger.

Bénéficiaires

Toutes les entreprises françaises

Mode d'emploi

Prestations très efficaces si le pays (ou la zone de diffusion) est bien ciblé, que le message est clair et pertinent et si l'entreprise se donne les moyens de suivre efficacement les éventuelles retombées.

Point de contact référent selon le secteur d'activité de l'entreprise :

Agrotech : Julie Antozzi
01 40 73 38 92
julie.antozzi@ubifrance.fr

Mode-Habitat-Santé : Christine Mosnier
01 40 73 32 26
christine.mosnier@ubifrance.fr

Nouvelles Technologies-Innovation-Services : Véronique Marfaing
01 40 73 35 01
veronique.marfaing@ubifrance.fr

Infrastructures-Transports-Industries : Laurence Chebath
01 40 73 35 18
laurence.chebath@ubifrance.fr

Tarif sur devis.

www.ubifrance.fr

GARANTIE DES CAUTIONS



Objectif

Faciliter l'émission d'engagements de caution dans le cadre de contrats export, en sécurisant la banque contre le risque de défaillance financière de l'exportateur.

Garantie octroyée

Impossibilité de recouvrer, après l'appel de la caution par l'acheteur étranger quelle qu'en soit la cause, tout ou partie de la créance détenue sur l'exportateur en situation de carence ou d'insolvabilité judiciaire.

Bénéficiaires

Emetteurs de cautions (banques françaises et filiales ou succursales de banques étrangères installées en France et/ou dans un pays de l'Union Européenne, compagnies d'assurance) pour les entreprises exportatrices.

Mode d'emploi

Toutes les cautions (sauf offset) en toutes devises liées à un contrat d'exportation, sur tous pays (sauf pays interdits même au comptant par la politique d'assurance-crédit en vigueur). Les cautions émises avant le dépôt de la demande sont éligibles si elles l'ont été dans les 4 mois de ce dépôt. Quotité garantie de 80% pour les entreprises dont le CA est inférieur ou égal à 150 M€ et 50% pour les entreprises dont le CA est supérieur à 150 M€.

Prime payable par la banque sur le montant des engagements de caution déclarés en vigueur à hauteur de la quotité garantie et selon le taux de commission retenu par l'émetteur pour chaque engagement à garantir.

L'exportateur dépose une demande d'encours à garantir pour une ou plusieurs opérations, pour laquelle COFACE accorde une enveloppe correspondant à l'encours maximal garanti, et désigne son (ses) partenaire(s) financier(s) qui signe(nt) une police cadre. Pour une exportation donnée, l'émetteur de la caution, conjointement avec l'exportateur concerné, dépose une demande en ligne auprès de COFACE.

www.coface.fr/assurance-caution-risque-exportateur

GARANTIE DES ENGAGEMENTS BANCAIRES

bpifrance

Objectif

Limiter le risque des banques dans les crédits destinés à financer les investissements de développement à l'international.

Bénéficiaires

Zone éligible : tous les pays

Garantie octroyée

Sur Prêts ou Crédit-Baux octroyés par une banque pour :

- développement en France de la capacité export de la PME (Investissements matériels, immobiliers, immatériels)
- croissance des besoins en fonds de roulement
- prise de participation minoritaire ou majoritaire à l'étranger
- caution apportée par une banque française à une banque étrangère pour concours CT ou MLT

Mode emploi

Quotité de garantie 60 %.
Durée : selon durée engagement bancaire.

www.bpifrance.fr

GARANTIE DES PRÉFINANCEMENTS



Objectif

Faciliter la mise en place de crédits de préfinancement en faveur des entreprises exportatrices françaises, en sécurisant la banque contre le risque de défaillance financière de l'exportateur.

Garantie octroyée

Impossibilité de recouvrer tout ou partie de la créance détenue sur l'exportateur en situation de carence ou d'insolvabilité judiciaire.

Bénéficiaires

Banques françaises et filiales ou succursales de banques étrangères, installées en France et/ou dans un pays de l'Union Européenne.

Mode d'emploi

Le besoin de préfinancement global nécessaire à la réalisation des contrats et/ou projets d'exportation sur les 12 mois à venir. Crédits de préfinancement en Euro permettant de pallier à l'insuffisance d'acomptes consentis dans le cadre de la réalisation d'opérations d'exportation y compris, à certaines conditions, de contrats de sous-traitance passés par un contractant principal français ou étranger, sur tous pays (sauf pays interdits même au comptant par la politique d'assurance-crédit en vigueur ainsi que les pays sous conditions pour lesquels il convient d'interroger COFACE) et les crédits de préfinancement mis en place au plus tôt 4 mois avant le dépôt de la demande de garantie.

Quotité garantie de 80% pour les entreprises dont le CA est inférieur ou égal à 150 M€ et 50% pour les entreprises dont le CA est supérieur à 150 M€.

Prime payable par la banque pour chaque prêt garanti. La prime est calculée sur la base de chaque utilisation du crédit déclarée par la banque à hauteur de la quotité garantie.

L'exportateur dépose une demande pour une ou plusieurs opérations de préfinancement et COFACE accorde une enveloppe correspondant au découvert maximal sur chacune des opérations. Pour une opération d'exportation donnée, la banque qui monte le crédit de préfinancement dépose auprès de COFACE une demande d'agrément.

www.coface.fr/assurance-préfinancement-risque-exportateur

GARANTIE DE PROJETS À L'INTERNATIONAL

bpifrance

Objectif

Limiter le risque d'échec économique pris par les entreprises françaises qui investissent en fonds propres dans des filiales à l'étranger, détenues majoritairement.

Bénéficiaires

- Entreprises de plus de 3 ans immatriculées en France, détenues majoritairment par un actionnariat Français et/ou Européen,et dont le chiffre d'affaires annuel est < 460 millions d'€
- SCR ou FCPR qui détiennent une participation dans la filiale étrangère d'une entreprise Française éligible au dispositif.

Garantie octroyée

Types d'engagements couverts :
Apports en fonds propres (action, obligation convertible), comptes courants (bloqués 3 ans), prêt participatif, dans une filiale à caractère industriel ou commercial détenue majoritairement (sauf dérogation Bpifrance- selon la législation du pays d'accueil).

Les apports de fonds propres en nature ne sont pas éligibles au dispositif sauf achat de matériels neufs.

Zone éligible : Tous pays sauf Espace Economique Européen (27 pays de l'Union + Norvège, Islande, Liechtenstein) et la Suisse.

Caractéristiques du produit

Quotité de garantie : 50 % de l'apport en fonds propres.
Bénéficiaire de la garantie : maison mère française avec délégation possible de la garantie à une banque.
Durée de la garantie : de 3 à 7 ans, à arbitrer à la mise en place.

Mode d'emploi

Contacter directement la Délégation Bpifrance.

www.bpifrance.fr

IDÉCLIC INTERNATIONAL



Objectif

Soutenir les entreprises engagées dans un processus d'internationalisation par le recrutement d'un cadre ou l'appel à un cabinet conseil.

Dépenses financées

Subvention portant sur :

- le salaire d'un cadre export pendant un an,
- les frais d'étude et de conseil export.

Prise en charge de 50% des frais éligibles dans la limite de 30 000€.

Bénéficiaires

PME dans le secteur de l'industrie et des services à l'industrie.
L'entreprise doit :

- être implantée en Rhône-Alpes,
- avoir une assurance prospection COFACE en cours (Cf page 16)
- mettre en œuvre un projet export supérieur ou égal à 100 000€ HT,
- avoir participé à une action GO Export mise en place dans le cadre du Plan PME ou d'un cluster/Pôle de compétitivité (voir la fiche programme GO Export (cf page 35) ou PDI (cf page 32).

Mode d'emploi

Transmettre le dossier à la Région ou à la COFACE.

Le projet doit être porteur d'un enjeu stratégique fort et marquer pour l'entreprise une évolution importante en matière d'action à l'international.

NB : L'aide ne peut pas dépasser le montant des fonds propres au moment de la demande.

La durée du projet doit être de 2 ans maximum.

www.rhone-alpes.fr

Implantis®





Objectif

Pépinières de filiales à l'export permettant aux entreprises rhônalpines de disposer d'une adresse à l'étranger, de leur propre force de vente locale et, à terme, de s'implanter dans le pays de façon pérenne.

Caractéristiques

3 formules Implantis® sont proposées :
Implantis® léger : domiciliation commerciale et postale à l'étranger
Le V.I.E - Implantis® : domiciliation et encadrement du V.I.E
Implantis avec coaching : domiciliation et encadrement du salarié

- Des bureaux équipés et des espaces communs opérationnels (poste de travail, salle de réunion, salle détente et restauration...).
- Intégration de votre V.I.E* ou de votre salarié au sein de l'équipe ERAI avec un encadrement quotidien et suivi personnalisé.
- Introduction auprès des réseaux stratégiques d'ERAI.
- Soutien logistique (hôtel, avion, réservation) pour optimiser son temps de déplacement.
- Gestion administrative et financière pour faciliter l'obtention du visa, la gestion de budget et le remboursement des frais

Bénéficiaires

Entreprises rhônalpines de toutes tailles et de tous secteurs.

Chaque année plus de 280 entreprises rhônalpines choisissent implantis® pour se développer à l'export.

Mode d'emploi

Mises en place depuis plus de 20 ans par ERAI au sein de ses implantations à l'étranger, ces « plates-formes commerciales export » permettent aux entreprises de faire bénéficier leurs commerciaux d'une expérience professionnelle et culturelle unique. Elles facilitent leur intégration et favorisent le développement de leur réseau économique et de leur chiffre d'affaires export.

Contacter ERAI

www.implantis.com

* V.I.E : Volontaire International en Entreprise.

LABEL FRANCE



Objectif

La procédure de labellisation, gérée par UBIFRANCE, permet à un opérateur d'organiser, sur des zones prioritaires, des actions collectives afin d'accompagner un plus grand nombre d'entreprises françaises à l'international en abaissant leurs coûts de participation.
Les actions labellisées viennent compléter le Programme France Export constitué de l'ensemble des actions pilotées par UBIFRANCE, les CCI, SOPEXA et ADEPTA.

Bénéficiaires

Tout organisme établi au sein de l'UE.
Indirectement toutes les PME/TPE.

Mode d'emploi

Dépôt du dossier par l'opérateur sur http://www.ubifrance.fr/prestations/aides-a-l-export/demande-de-labellisation.html au plus tard 6,5 mois avant la date de l'opération + envoi postal à UBIFRANCE comportant les statuts de l'entreprise et le dernier bilan ou le compte de résultats.

Le recrutement des entreprises devra être effectué sur un périmètre d'au moins trois régions et comprenant un minimum de 30% de participants extérieurs à la région principale. Critère pays important : voir liste sur le même lien que ci-dessus.

Permet de diminuer les coûts de représentation des entreprises sur les opérations collectives.

Toute opération labellisée est inscrite au programme France lequel fédère l'ensemble des actions des partenaires publics et privés du Commerce Extérieur, soutenues par le Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie.

Agenda consolidé sur
www.programme-france-export.fr
www.ubifrance.fr

PLANS DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL (PDI) des Clusters et des Pôles de compétitivité

RhôneAlpes Région

Objectif

Programme d'actions spécifiques visant à soutenir le développement international des entreprises membres de certains Clusters Rhône-Alpes ou Pôles de Compétitivité.
Un volet financement européens et internationaux déployé dans chaque PDI est piloté par ERAI qui par ailleurs met en œuvre certaines actions des PDI pour les entreprises, les clusters et les pôles de compétitivité.
NB : Pour renforcer leur compétitivité, la démarche Clusters Rhône-Alpes met en réseau des entreprises et des acteurs de l'excellence d'un même secteur d'activité.
Le label « Pôle de compétitivité » est attribué par décision du Comité Interministériel d'Aménagement et de Compétitivité des Territoires (CIACT).

Dépenses financées

- Formation,
- Action collective internationale.

Bénéficiaires

Entreprises et PME membres de l'un des Clusters Rhône-Alpes ou de l'un des Pôles de compétitivité suivants (liste actualisée en janvier 2012) :

- Aérospace Cluster : aéronautique et spatial
- Rhône-Alpes Automotive Cluster (véhicules roulants) et le pôle de compétitivité Lyon Urban Truck & Bus : véhicules industriels et transports
- Organics Cluster in Rhône-Alpes : produits biologiques
- Cluster Eco-Energies : énergies renouvelables
- Cluster Edit : édition de logiciels
- Cluster Imaginove : industries de l'image
- Cluster Montagne : industries de la montagne
- Sporaltec : filière du sport
- I-Care : technologies de la santé
- Cluster Lumière : filière éclairage
- Tenerrdis : filière des nouvelles technologies de l'énergie
- Minalogic : numérique, micro-nano, electro nique et logiciel
- LyonBiopôle : vaccin et diagnostic
- Plastipolis: matières plastiques, injection, composites et outillage
- Techtera : textiles techniques
- Viaméca : mécanique
- Axelera : chimie et sciences de l'environnement

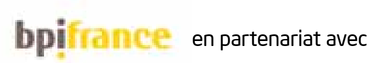
Mode d'emploi

Des entreprises non membres peuvent éventuellement participer aux actions inscrites dans les PDI. Prendre contact avec la Région Rhône-Alpes ou ERAI.

www.rhonealpes.fr

PROSPECTER

PRÊT EXPORT

 en partenariat avec 

Objectif

Financer les dépenses liées à la prospection des marchés à l'export ou à l'implantation à l'étranger (bureau, filiale) ainsi que les opérations de croissance externe.

Bénéficiaires

PME et ETI de plus de 3 ans d'âge, innovantes ou non, de tous secteurs d'activité.

Dépenses financées

- investissements immatériels : frais d'adaptation des produits et services aux marchés extérieurs, coûts de mise aux normes, dépenses de prospection, participation foires et salons, recrutement/formation équipe commerciale export, dépenses de communication, frais d'échantillonnage, frais de transferts de matériels, VIE, frais de voyage etc...
- investissements à faible valeur de gage (prototypes, matériel informatique, etc...),
- augmentation des besoins en fond de roulement générés par le projet de développement.

- Croissance externe à l'étranger ou JV y compris Union Européenne, en associa tion le cas échéant avec des partenaires financiers.

La restructuration de trésorerie est exclue.

Caractéristiques du produit

Entreprises de plus de 3 ans : de 30 k€ à 5M€, dans la limite des fonds propres et quasi fond propres.

Durée: 7 ans, avec un différé d'amortissement de 24 mois, sans caution sur le dirigeant.

Au delà de 150K€, concours bancaire (1=1) obligatoire.

Mode d'emploi

Contacter la délégation BPI ou UBIFRANCE.
Demande en ligne également possible sur :

www.bpifrance.fr

www.ubifrance.fr

PROSPECTER

RECRUTER

PROGRAMME FRANCE EXPORT



Objectif

Agenda de référence de l'exportateur qui consolide 500 manifestations collectives à l'étranger par an, sélectionnées pour leur efficacité commerciale : pavillons France sur salons professionnels, rencontres B to B, présentations de produits...

Il rassemble l'ensemble des opérations subventionnées par les pouvoirs publics, en phase avec les priorités de marché et de l'offre française, et pilotées par les principaux partenaires de l'Equipe de France de l'Export : UBIFRANCE, CCI en France et à l'étranger, ADEPTA, SOPEXA et les opérateurs bénéficiant du label France.

Caractéristiques du produit

Allocation dynamique de la subvention :

- modulée en fonction des zones géographiques afin de favoriser le grand export,
- concentrée sur les 3 premières participations à un salon pour ancrer à l'export les sociétés participantes et permettre l'accès à de nouveaux exposants.

Bénéficiaires

PME Françaises

Mode d'emploi

Pas d'aide directe à l'entreprise.
Prendre contact avec l'organisme organisant la mission.

Un site unique :

www.programme-france-export.fr

PROGRAMME GO EXPORT







Objectif

Un programme de formation-action adapté à toutes les PME-PMI qui souhaitent exporter ou structurer leur démarche à l'international pour :

- développer leur chiffre d'affaires,
- conquérir de nouveaux marchés,
- anticiper l'évolution de la concurrence,
- clarifier leurs objectifs commerciaux.

Dépenses financées

80% des dépenses liées aux consultants externes intervenants

Bénéficiaires

PME rhônalpines au sens européen (définition p. 5).

Mode d'emploi

Le programme Go Export est une formation-action permettant aux PME et TPE de structurer leur démarche export et de bâtir une stratégie pour développer durablement leurs exportations.

Plusieurs méthodes - Objectif Export, Objectif Export Hitec, Valid'Export et Primo Export - s'adaptent au degré d'avancement et de réflexion de chaque projet d'entreprise. Elles permettent à partir d'un diagnostic d'élaborer une stratégie export et de bâtir un plan d'action, puis de le mettre en œuvre notamment grâce au coaching d'experts géographiques ou thématiques.

Le programme Go Export fait parti du Plan PME soutenu par la Région

www.rhone-alpes.cci.fr

PROGRAMME UBIFRANCE/QUEBEC



Objectif

Co-géré et co-financé par UBIFRANCE et le Ministère des Relations Internationales, de la Francophonie et du Commmerce Extérieur (MRIFCE), le programme UBIFRANCE/QUÉBEC facilite la négociation et la conclusion d'accords de partenariat industriel entre PME/PMI françaises et québécoises : création de société mixte, fabrication sous licence, la cession ou l'acquisition de savoir-faire, transfert de technologie, exploitation de procédé, développement conjoint de produit ou de procédé.

Dépenses financées

Aide forfaitisée de 1 200€/personne.
2 missions subventionnées pour un même projet (maximum).

Pour deux personnes salariées de l'entreprise maximum et pour une durée moyenne de 10 jours.

Bénéficiaires

PME françaises (dont le chiffre d'affaires est inférieur à 50 millions d'euros) ayant identifié un partenaire québécois et souhaitant étudier et conclure un accord industriel et/ou technologique.

Mode d'emploi

Cette procédure fonctionne dans les deux sens et peut servir à une entreprise québécoise ayant identifié un partenaire en France.
Contact : mi.quebec@ubifrance.fr

www.ubifrance.fr

PROMOTION COLLECTIVE À L'ÉTRANGER



Objectif

Soutenir la participation des entreprises de Rhône-Alpes à certaines manifestations internationales.

Dépenses financées

La Région Rhône-Alpes soutien les Pôles et Clusters qui organisent des missions collectives à l'international.

Prise en charge de 40% des coûts de stand et des frais de déplacement.

Pas d'aide directe à l'entreprise.

Bénéficiaires

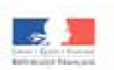
PME basée en Rhône-Alpes

Mode d'emploi

Prendre contact avec l'organisme organisant la mission.

www.rhonealpes.fr

RPE (RÉSERVE PAYS EMERGENTS)



Objectif

Prêt intergouvernemental aux conditions concessionnelles très favorables pour financer des projets d'infrastructures dans des secteurs d'investissement prioritaires axés sur le développement durable : transports de masse, environnement, énergie, santé, télécommunications, agro-industrie et irrigation. Les projets doivent être réputés non viables économiquement s'ils étaient financés aux conditions du marché.

Dépenses financées

Achat de biens et services fournis par des entreprises françaises. La part française doit représenter au moins 70% des contrats financés.

Bénéficiaires

Entités publiques de pays émergents à fort potentiel (environ 20 pays éligibles).

Mode d'emploi

Les demandes sont instruites par la DGTrésor puis examinées par un comité interministériel.
Contacter le plus en amont possible les responsables sectoriels du bureau Aide-projet (DGTrésor) et les Services Economiques des pays concernés.

Informations auprès de la DIRECCTE

www.tresor.economie.gouv.fr/Financement-international-des-entreprises

VOLONTARIAT INTERNATIONAL EN ENTREPRISE (V.I.E)



Objectif

Favoriser le développement international des entreprises en leur permettant de bénéficier, à coût réduit, des compétences de jeunes professionnels motivés et formés (de 18 à 28 ans) dans le cadre de missions professionnelles à l'étranger (dont une partie possible en France) de 6 à 24 mois. Tous les métiers sont concernés : ingénieur, commercial, informaticien...

Dépenses financées

Contrat dont le budget comprend :

- une indemnité forfaitaire mensuelle versée au volontaire (de 1300 à 3700 € selon le pays, exempte de cotisations et non imposable en France),
- des frais de gestion et de protection sociale du V.I.E de 215 à 420 euros HT (selon le chiffre d'affaires de l'entreprise),
- les frais de voyage et de transport de bagages aller-retour,
- les dépenses opérationnelles liées à la nature de la mission.

Estimation du coût d'une mission sur : www.ubifrance.fr/vie

Bénéficiaires

Toutes les entreprises françaises ayant une activité export.

Mode d'emploi

UBIFRANCE accompagne les entreprises dans la mise en place du projet :
- aide au recrutement,
- à la constitution des dossiers et des formalités administratives (visa et/ou permis de travail),
- recherche éventuelle d'une structure d'accueil professionnelle et d'un parrainage pour le volontaire (solutions de portage possible via ERAI, CCIFE, CCEF...).

Bien définir le contenu de la mission ; sélectionner un V.I.E comme futur collaborateur ; coaching et suivi de l'activité du V.I.E à distance, complété par des visites régulières sur place.
Le V.I.E est éligible au Prêt Export de Bpifrance, à l'Assurance Prospection de la COFACE et au crédit d'impôt pour dépenses de prospection commerciale.

www.ubifrance.fr
www.civiweb.com

RECRUTER

CARNET D'ADRESSES



Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi (DIRECCTE).

Interlocuteur économique et social des entreprises, pour le compte de l'Etat en Région, la DIRECCTE a pour mission de favoriser la compétitivité des entreprises et de développer l'emploi, tout en assurant le respect des règlementations du travail et la loyauté des marchés.

Au niveau international, la DIRECCTE a pour objectif d'orienter les entreprises vers les appuis et les structures les plus adaptées pour les accompagner sur les marchés étrangers. Elle représente par ailleurs en Région, le Secrétariat d'Etat au Commerce Extérieur et assure, à ce titre, la coordination des politiques publiques à l'international.

Aide(s) présentées dans ce guide

Crédit d'impôt pour dépenses de prospection commerciale • Exonération fiscale • FASEP • Réserve Pays Emergents (RPE).

Contacts

Tour SWISS LIFE
1, boulevard Vivier Merle
69443 LYON Cedex 3
04 26 99 28 30
annie.lezeta@direccte.gouv.fr

www.rhone-alpes.direccte.gouv.fr



Initiée dès 2009-2011, la stratégie de Rhône-Alpes pour son développement économique à l'international a été réaffirmée dans le SRDEI (Schéma Régional de Développement Economique et de l'innovation) 2011-2015 comme une dimension structurante de sa politique économique.

L'action de la Région fixe 3 axes prioritaires pour le soutien au développement économique international : l'attractivité de son territoire contribuant à l'accueil d'entreprises, le développement international des entreprises à travers notamment l'internationalisation de ses filières et secteurs d'excellence (Pôles de compétitivité et Clusters Rhône-Alpes) et une orientation des actions sur les zones présentant des potentiels de croissance avérés, compte tenu des caractéristiques propres au tissu d'entreprises rhônalpines, sur les zones présentant des potentiels de croissance avérés, dont les zones de coopération de la Région Rhône-Alpes.

Le Schéma Régional de l'Enseignement supérieur et de la Recherche et de l'Innovation (SRESRI) complète cette approche en traitant spécifiquement de l'économie de la connaissance, et s'inscrit dans l'orientation de la SRDEI qui vise à davantage faire converger les actions dédiées à l'appui à l'innovation et à l'internationalisation dans les PME.

Région fortement ouverte sur le monde, la Région Rhône-Alpes entend s'adapter pour tirer partie de la mondialisation, ce qui implique de valoriser ses atouts, favoriser l'innovation, accompagner les acteurs de ses territoires. Fortement intégrée aux échanges internationaux, la Région Rhône-Alpes développe, depuis plus de 20 ans, des coopérations interrégionales dans une quinzaine de pays d'Europe, des Amériques, d'Asie, d'Afrique et de Méditerranée. Elle soutient, dans ce cadre, des échanges économiques, académiques, scientifiques et culturels et la mobilité professionnelle.

Aide(s) proposée(s)

Actions collectives • IDéclic International • Plans de Développement International des Clusters Rhône-Alpes et des Pôles de Compétitivité • Programme Go Export • Promotion collective à l'étranger.

Contacts

Direction du Développement Economique et de l'Emploi (2D2E)
1, esplanade François Mitterrand
CS 20033 - 69269 Lyon Cedex 02
04 26 73 49 45
mdecaestecker@rhonealpes.fr

www.rhonealpes.fr



CCI International Rhône-Alpes regroupe les compétences des CCI de Rhône-Alpes pour le développement international des entreprises. Pilotée par la CCI de région Rhône-Alpes , cette équipe constitue le point d'entrée du dispositif d'appui à l'export en région.

Les conseillers des CCI territoriales, grâce à leur proximité avec les entreprises de leur territoires et leurs réseaux de partenaires à l'étranger, oeuvrent au quotidien pour la réussite des projets des PME-PMI et ETI à l'international dans le cadre d'un accompagnement durable. Chaque année, plus de 5 000 entreprises différentes bénéficient des services des CCI de Rhône-Alpes pour leur développement international.

CCI International Rhône-Alpes rassemble aujourd'hui 80 collaborateurs répartis sur tout le territoire, ce qui en fait le premier réseau de proximité au cœur de L'équipe Rhône-Alpes de l'export.

Aide(s) proposée(s)

Programme Go Export

Contacts

Florent BELLETESTE
Directeur CCI International
04 72 11 43 34

Programme Go Export
Joanne ROMEYER
Chargée de projet CCI International
04 37 91 68 72

www.rhone-alpes.cci.fr



ERAI compte 130 collaborateurs mobilisés en Rhône-Alpes et à l'étranger pour accompagner les PME-PMI rhônalpines, les Clusters et Pôles de compétitivité dans leur développement international, et les entreprises internationales dans leurs projets d'implantation en région.
Avec ses 27 implantations à l'étranger, ERAI permet aux entreprises de tester et valider un marché, de prospecter et vendre mais également de s'implanter à l'étranger grâce aux incubateurs implantis®.
Une équipe d'experts en financements européens et internationaux, basée en Rhône-Alpes et à Bruxelles, accompagne également les entreprises pour identifier les meilleures solutions de soutien à l'export, les marchés publics internationaux et les financements européens.

Chiffres clés annuels :

- Près de 3 000 chefs d'entreprises rhônalpins conseillés
- Près de 650 prestations individuelles à l'export réalisées par nos implantations dans le monde
- 320 entreprises accompagnées en matière de financements internationaux
- Plus de 3 500 décideurs étrangers rencontrés en direct.

Aide(s) proposée(s)

Conseil en Financements Européens et Internationaux • Gamme de prestations personnalisées dont IMPLANTIS®

Contacts

www.erai.org
www.implantis.com

Diagnostic aides export
04 81 13 01 22
benoit.vanwolleghem@erai.org
sebastien.etcheverry@erai.org

Cluster Rhône-Alpes et Pôles de compétitivité
04 81 13 01 21
sandrine.hurion@erai.org



UBIFRANCE, l'Agence française pour le développement international des entreprises, est un établissement public industriel et commercial placé sous la tutelle du ministre de l'Economie, de l'Industrie, de l'Emploi, du Secrétaire d'Etat chargé du Commerce extérieur et de la Direction Générale du Trésor.
UBIFRANCE propose un éventail d'actions collectives (salons, rencontres B to B...) et d'accompagnements sur mesure* pour aborder les marchés étrangers (études de marchés, informations juridiques et réglementaires, missions de prospection, relations presse...). Ces actions peuvent être combinées pour accroître leur efficacité. Il aide aussi les exportateurs à se doter de ressources humaines à l'international et à renforcer leur présence sur les marchés clés, grâce au dispositif V.I.E. UBIFRANCE met à la disposition des PME un puissant réseau intégré d'experts, en France et à l'étranger, capables de mobiliser pour elles les décideurs du monde entier. En région Rhône-Alpes, l'Agence travaille étroitement avec les partenaires de L'équipe Rhône-Alpes de l'export.

Chiffres clés :

- 80 bureaux dans 70 pays,
- 1 500 personnes dédiées à l'accompagnement export des entreprises,
- 16 000 accompagnements réalisés pour 7500 PME et ETI françaises en 2013,
- 8 300 V.I.E en activité dans 130 pays pour le compte de 1815 entreprises (chiffres à fin septembre 2014)

*tarifs subventionnés par l'Etat

Aide(s) proposée(s)

Gammes de prestations personnalisées dont « Communication » • Label France • Programme France Export • UBIFRANCE Québec • Volontariat International en Entreprise (V.I.E)

Contact

Olivier PAGERON
Délégué Régional Rhône-Alpes
04 72 11 43 10 ou 06 70 94 33 96
c/o CCIR Rhône-Alpes 32, quai Perrache CS 10015, 69286 LYON cedex 02
olivier.pageron@ubifrance.fr

www.ubifrance.fr

bpifrance

Etablissement public, le Groupe Bpifrance soutient l'innovation et la croissance des PME et ETI à toutes les étapes de leur cycle de vie grâce aux aides à l'innovation, à la garantie des financements bancaires, au financement des investissements et des besoins de trésorerie, à l'accompagnement en fonds propres.

Outre son action en France au travers d'un réseau d'implantations sur tout le territoire national (consulter www.bpifrance.fr), avec sa nouvelle Direction de l'International, Bpifrance accompagne les entreprises pour qu'elles deviennent de solides leaders internationaux et disposent d'accords de coopération technologique avec les organismes de plusieurs pays tels que Russie, Canada, Brésil, Japon etc...

Bpifrance travaille en réseau, en partenariat avec les banques, tous les acteurs du financement et de l'accompagnement des PME et ETI à l'international, en particulier avec UBIFRANCE dans le cadre d'une convention conclue en 2008. L'international en trois clic sur : bpifrance.fr/exporter

Aide(s) proposée(s)

Prêt Export • Prêt Croissance • Garantie de projets à l'international • Garantie de Développement à l'International • Aide à la faisabilité au partenariat technologique • Avance + Export

Contacts

Voir site internet, liste des délégations / Directions régionales
pour les départements 69 et 01, Délégation de lyon au 04 72 60 57 60
186 Avenue Thiers - 69006 Lyon

www.bpifrance.fr



Créée par décret du 1er juin 1946 puis privatisée en 1994, COFACE est filiale de Natixis. Coface est un groupe international présent dans 98 pays au travers de 66 filiales directes et de 32 partenaires. Coface France compte par ailleurs 12 directions régionales regroupées en six directions interrégionales.

Missions :

- Coface commercialise des solutions pour gérer les créances commerciales que les entreprises détiennent sur d'autres entreprises.

- Les solutions proposées s'articulent autour de l'assurance-crédit qui protège les entreprises contre le risque de défaillance financière de leurs clients, sur le domestique et sur l'export.

- Cautions, assurance transport, information d'entreprise, gestion de créances complètent dans certains pays l'offre de crédit management de Coface.

Aide(s) proposée(s)

En France, Coface gère par ailleurs pour le compte et avec la garantie de l'Etat, des garanties destinées à soutenir les exportations françaises, portant sur des risques non assurables par le marché privé.

Assurance Prospection • Avance Prospection • Assurance Prospection Premiers Pas (A3P) • Garanties des cautions et préfinancement export • Assurances Change Négociation et Contrat • Assurance-crédit Moyen Terme • Assurance des investissements à l'étranger.

Contacts

www.coface.fr

Direction Régionale Rhône-Alpes
Direction des Garanties Publiques
37-39, rue du Sergent Michel Berthet - BP 99063
69255 LYON CEDEX 09
04 72 91 80 30
Dép. 69 : christian_terrier@coface.com
Dép. 07-26-38-73-74 : colin_dieudonne@coface.com
Dép. 42 : marie-claire_sarlieve@coface.com



Les Conseillers du Commerce Extérieur: un réseau en action de 130 dirigeants et chefs d'entreprises praticiens de l'international, témoins bénévoles en Rhône Alpes, relais des 4 300 CCEF dans le monde.

- 130 dirigeants et chefs d'entreprises qui témoignent et partagent leurs expériences auprès des PME et des jeunes.

- Les CCEF sont partenaires de l'Equipe Rhône Alpes de l'Export – leurs missions : Conseiller les pouvoirs publics – Parrainer les entreprises, Former les Jeunes et promouvoir l'attractivité de la France à l'étranger.

- Les CCEF agissent en complémentarité des différents acteurs, échangent leurs expériences de femmes et hommes de terrain et mettent à disposition leur réseau en Rhône Alpes et à l'étranger.

Aide(s) proposée(s)

«Dispositif du Parrainage»

Contacts

Christine Godet
Déléguée Régionale rhonealpes
04.26.73.46.16
cgodet@crccef-ra.org

Sylvain Arnaud
En charge du dispositif Parrainage
06.65.06.25.98

www.cce-rhonealpes.org



Ce guide vous est proposé par l'équipe Rhône-Alpes de l'export
























(Novembre 2014) – Crédits L'équipe Rhône-Alpes de l'export / Maquette ikmata.fr et mise en page ERAI